Wollen Sie mehr verkaufen?
Möchten Sie den Verkaufsprozess beherrschen?
Möchten Sie die Beziehung zum Kunden verbessern?



Das Verkaufs-Training

Verkaufsprozesse optimieren, einfach mehr Verkaufen!

Was Sie lernen

- Die Schlüsselfaktoren zum Verkaufserfolg verstehen
- Neue Kunden identifizieren und Kontakte knüpfen
- An Entscheidungsträger herankommen
- Den ganzen Verkaufsprozess verstehen
- Glaubwürdigkeit aufbauen und authentisch wirken
- Die richtigen Fragen stellen
- Die Kaufmotive des Kunden herausfinden
- Die Lösung für das Problem des Kunden erarbeiten
- Einwände klären und entkräften
- Kaufsignale und Warnsignale erkennen
- Versteckte Widerstände aufdecken
- Sechs Taktiken, um eine positive Reaktion zu bewirken
- Abschlüsse erreichen – sechs Methoden, die funktionieren
- Mit den Möglichkeitsschemas Marktchancen analysieren, Potenzial erkennen
- Die Problemlösung überzeugend präsentieren und aufzeigen, wie sie den Wünschen des Kunden entspricht
- Die Win-Win-Strategie: Wie Sie die Verhandlung zu einem für beide Seiten vorteilhaften Abschluss steuern
- Nachfassen und zusätzliche Verkaufsgelegenheiten bei bestehenden Kunden ausmachen.
- Referenzen gezielt einsetzen

Einblick in das Training

Möchten Sie sich zuerst noch eingehender über dieses Training informieren? Dann empfehle ich Ihnen am ersten Trainingstag den Vormittag als Gast unverbindlich und kostenlos zu besuchen. Reservieren Sie sich Ihren Platz, oder rufen Sie mich einfach an! Die Gästeplätze sind begrenzt.

Kontakt & Anmeldung:
Rolf Brunold
Tel: 044 888 60 60
r.brunold@rolfbrunold.ch

Brunold + Partner
Hubring 42
CH – 8303 Bassersdorf
www.rolfbrunold.ch

ROLF BRUNOLD
Kommunikation • Verkauf • Motivation



Das Verkaufs-Training

Verkaufsprozesse optimieren, einfach mehr Verkaufen!

Egal wie gut Sie schon sind, ob Sie Konsumgüter, Industrieprodukte, Dienstleistungen oder Services verkaufen: Wenn Sie bereit sind, dazuzulernen und Neues auszuprobieren, werden Sie mit diesem Training mehr verkaufen, mehr verdienen – sofort! Weil Sie alle neuen Techniken im Training Schritt für Schritt einüben und dann in Ihrem Verkaufsalltag sofort praktisch umsetzen.

Sie lernen, wie Sie das Gespräch in Gang bringen, mit konkreten Fakten Ihre Glaubwürdigkeit etablieren, Fragen zum Bedarf stellen, ein Klima für Win-Win-Situationen schaffen und das dominierende Kaufmotiv herausfinden.

Und Sie lernen Ihr Verkaufsgespräch logisch aufbauen, die richtigen Fragen stellen, weniger reden, mehr demonstrieren und Beweisstücke als Verstärker einbauen. Sie trainieren auch Ihre persönliche Wirkung auf die Kunden zu verstärken.

Methode

Das öffentliche Verkaufs-Training wird bewusst im Intervall jeweils am selben Wochentag von 08.15 bis 17.00 Uhr durchgeführt, damit das Erlernte unmittelbar im beruflichen Alltag angewendet werden kann.

Das Verkaufs-Training kann öffentlich oder firmenintern durchgeführt werden.

Investition CHF 3200 inkl. Kursmaterial, Mittagessen und Pausengetränke

Daten

Ort: **Bassersdorf**

Trainingseinheiten	**VT2026.10**
Modul 1+2	Montag, 22. März 2027
Modul 3+4	Montag, 05. April 2027
Modul 5+6	Montag, 19. April 2027
Modul 7+8	Montag, 03. Mai 2027

Trainingseinheiten	**VT2027.11**
Modul 1+2	Montag, 18. Oktober 2027
Modul 3+4	Montag, 01. November 2027
Modul 5+6	Montag, 15 November 2027
Modul 7+8	Montag, 29. November 2027

Anmeldung

Name	Vorname
Strasse	PLZ/Ort
Telefon Handy	Telefon Geschäft
Firma	Funktion
Strasse	PLZ/Ort
Rechnung an ☐ Privat ☐ Geschäft	Email
Datum	Unterschrift

Annullierung: Sollten Sie am Training nicht teilnehmen können, vergüten wir Ihnen die ganze Gebühr, sofern Ihre Abmeldung 2 Wochen vor Beginn bei uns eintrifft. Ersatzteilnehmer sind willkommen.